



μικρομεσαίες

ΑΡΘΡΟ



Των Χρήστου Ρούση

M.Sc. in Economics, μέλος του International Business Brokers Association IBBA® και του M&A Network in Corporate Finance in Europe®, ιδρυτή της deals&DEALS και του «www.e.dealsAndDEALS.eu», portal Καταχώρησης Επιχειρήσεων προς Πώληση.



και Γιάννη Εμπέογλου

ποσοποιημένου μεσολαβητή Επιχειρήσεων (CBI) από το International Business Brokers Association (IBBA), ιδρυτή της εταιρείας Synapsis και συγγραφέα του βιβλίου «Πόσο αξίζει μία επιχείρηση;».

Οσο περισσότεροι οι συμμετέχοντες στον επιχειρηματικό στίβο, τόσο το καλύτερο. Ασχέτως κινήτρου. Θα ήταν προτιμότερο να ήταν τέτοιες οι συνθήκες στη χώρα όπου το «να έχω τη δική μου επιχείρηση» να ήταν το όνειρο, και όχι μία λύση ανάγκης. Ακόμα όμως και στις δύσκολες σημερινές συνθήκες η νέα γενιά των επίδοξων επιχειρηματιών μπορεί να προσδώσει σημαντικό δυναμισμό στην οικονομία. Αρκεί οι επίδοχοι αυτοί επιχειρηματίες να αποφύγουν τα συνηθισμένα λάθη και να προσεγγίσουν σωστά και ορθολογικά το επιχειρηματικό τους ξεκίνημα. Η πρώτη μας συμβουλή σε όλους εσάς τους νέους (όχι απαραίτητα σε ηλικία) είναι: «Ξέρεις να φτιάξεις; Ναι. Τότε φτιάξε! Ξέρεις να πουλήσεις; Όχι. Τότε μη φτιάξεις!». Στο σημερινό κόσμο δεν αρκεί να είσαι ο καλύτερος «μηχανικός». Στο σημερινό κόσμο πρέπει να είσαι ο καλύτερος πωλητής. Και για να είσαι ο καλύτερος πωλητής πρέπει πρώτα απ' όλα να σου αρέσει αυτό που κάνει.

Δεν μπορεί, αγαπητοί επίδοχοι επιχειρηματίες, να ξεκινήσει η έρευνά σας στον κόσμο της επιχειρηματικότητας από το τι είναι στη μόδα αυτή την εποχή ή από τι δεν θα σταματήσει ποτέ να έχει δουλειά. Αν δεν σας αρέσει αυτό που κάνετε θα αποτύχετε. Και δεν πρέπει μόνο να σας αρέσει, πρέπει και να σας ταιριάζει, να είστε σε θέση να το τρέξετε. Και μην ξεχνάτε ότι τις επιχειρήσεις τις τρέχουμε, δεν τις περπατάμε.

Στο επιχειρηματικό σας ξεκίνημα έχετε τρεις (στην ουσία δύο) εναλλακτικές λύσεις: να ξεκινήσετε μία επιχείρηση από το μηδέν, να αγοράσετε ένα franchise-δηλ. να ξεκινήσετε μία επιχείρηση από το μηδέν κάτω από την ομπρέλα και με την επωνυμία μίας αλυσίδας και να αγοράσετε μία υφιστάμενη επιχείρηση. Η εναλλακτική της αγοράς μίας υφιστάμενης επιχείρησης είναι η λιγότερο γνωστή, η ανεξερεύνητη εναλλακτική, προσφέρει όμως το μικρότερο δυνατό κίνδυνο.

Η δημιουργία μιας επιχείρησης από το μηδέν είναι η «φθηνότερη» λύση. Όπως όμως θα πρέπει να γνωρίζετε, «το φθινό το πληρώνεις πολύ ακριβά». Ξεκινώντας μία επιχείρηση από το μηδέν αναλαμβάνετε έναν τεράστιο κίνδυνο: αν θα έχετε πελατεία. Ναι, θα φτιάξετε την επιχείρησή σας όπως τη θέλετε. Ναι, το μόνο που θα πληρώσετε είναι η αξία του εξοπλισμού που θα χρειαστείτε (και ο χρόνος που θα χάσετε για να πάρει όλες τις απαραίτητες άδειες). Θα έχετε όμως πελάτες την ημέρα που θα πείτε «ανοίξαμε και σας περιμένουμε»; Αγνώστο. Κι αν δεν καταφέρετε να έχετε ικανοποιητική πελατεία μην περιμένετε να ανακτήσετε κάποιο σημαντικό μέρος της επένδυσής σας. Αν αποτύχετε, και η αβεβαιότητα είναι μεγάλη, τότε θα διαπιστώσετε πόσο πραγματικά ακριβό ήταν το «φθινό».

Αγοράζοντας ένα franchise, αποκτώντας το δικαίωμα να λειτουργήσετε την επιχείρησή σας σε μία συγκεκριμένη περιοχή κάτω από το όνομα μίας αλυσίδας, έχετε αγοράσει δύο πολύ σημαντικά πράγματα: ένα δοκιμασμένο σύστημα λειτουργίας και τη μαγική ταμπέλα που θα φέρει πελατεία. Ο κίνδυνος είναι πολύ μικρότερος από το ξεκίνημα μίας μη επώνυμης επι-

χείρησης. Θα φέρει όμως η μαγική ταμπέλα αρκετή πελατεία; Είστε σίγουροι; Μην ξεχνάτε ότι μία από τις πιο αναγνωρίσιμες ταμπέλες σε όλο τον κόσμο, η «McDonalds», δεν έφερε αρκετή πελατεία στην Ελλάδα. Μικρότερος λοιπόν ο κίνδυνος αγοράζοντας ένα franchise, όχι όμως ανύπαρκτος. Και βέβαια θα πρέπει η επιχείρησή σας να φτιαχτεί με βάση τις προδιαγραφές της αλυσίδας και να πληρώσετε και δικαιώματα στην αλυσίδα (δικαιώματα εισόδου ή και συνεχιζόμενα).

Αγοράζοντας μία υπάρχουσα επιχείρηση θα έχετε ένα αποδεδειγμένο ιστορικό πελατείας. Χωρίς αμφιβολίες. Αν τα τελευταία π.χ. τρία χρόνια η επιχείρηση έχει τζίρο 10.000 ευρώ κάθε Μάιο, θα είναι απίθανο να μην έχει τον ίδιο τζίρο και φέτος το Μάιο. Χωρίς να αλλάξετε τίποτα. Σαν αγοραστής θα χτίσετε πάνω στην υπάρχουσα πελατειακή βάση και θα προσθέσετε σταδιακά δυναμισμό και καινοτομίες, ώστε να κερδίσετε καινούργιους πελάτες χωρίς να χάσετε τους παλιούς. Επίσης, θα βρείτε έτοιμες σχέσεις προμηθευτών και δεν θα χρειαστεί να ξαναπάρτε όλες τις άδειες από την αρχή.

Συμβουλές προς εν δυνάμει επιχειρηματίες

Πάρα πολλοί συνάνθρωποί μας εξετάζουν πλέον την επιχειρηματικότητα ως λύση στο βιοποριστικό τους πρόβλημα. Η κατηγορία αυτή των συνανθρώπων μας που θέλει «να αγοράσει ένα μισθό» διαρκώς μεγαλώνει και θα συνεχίσει να μεγαλώνει, καθώς οι εποχές των σίγουρων και καθόλου ευκαταφρόνητων μισθών έχουν περάσει.

«Ναι, αλλά θα πληρώσω παραπάνω, θα πληρώσω «αέρα»». Ναι, θα πληρώσετε παραπάνω, συμφωνούμε. «Αέρα», όμως, δεν θα πληρώσετε και ούτε πρέπει να πληρώσετε. Θα πληρώσετε για την απόδειξη πελατείας που σας μειώνει το μεγαλύτερο και ουσιαστικό κίνδυνο του επιχειρείν: να αποδειχθεί ότι οι καταναλωτές δεν επιθυμούν το προϊόν ή την υπηρεσία που σκέφτεστε να τους προσφέρετε.

Η αγορά υπάρχουσας επιχείρησης, η ανεξερεύνητη εναλλακτική, είναι η στρατηγική χαμηλού κινδύνου. Και έχει ένα πρόσθετο πλεονέκτημα: σημαντικό μέρος του τιμήματος, δηλαδή της αρχικής επένδυσης, δεν χρειάζεται να καταβληθεί με το ξεκίνημα. Οι λογικοί πωλητές, και μόνο με αυτούς πρέπει να ασχολείστε, γνωρίζουν πολύ καλά ότι για να επιτύχουν το καλύτερο δυνατό τίμημα πρέπει να διαπραγματευτούν τους όρους εξόφλησης.

Υπάρχουν όμως υγιείς επιχειρήσεις προς πώληση; Και γιατί πωλούνται; Το ερώτημα το έχουμε απαντήσει σε προηγούμενο άρθρο. Επιγραμματικά η απάντηση είναι ναι, υπάρχουν σε όλες τις κοινωνίες και οι λόγοι είναι απλοί ανθρώπινοι, όπως η συνταξιοδότηση και οι διαφωνίες συνταξιακών.

Όποια λύση κι αν επιλέξετε, «αν αποτύχετε να προετοιμαστείτε, ετοιμαστείτε να αποτύχετε». Έχετε τα 3M (Money, Motivation, Management), δηλ. τις Διοικητικές Ικανότητες, τη Διάθεση και τα Διαθέσιμα για να τρέξετε την επιχείρηση; Αν όχι, μην ξεκινήσετε.

Ερευνήστε την αγορά. Ξεκινώντας από το πώς θα φέρετε έναν-έναν πελάτη στην επιχείρησή σας. ΜΗΝ ΞΕΚΙΝΗΣΕΤΕ ΑΠΟ ΤΑ ΕΞΟΔΑ. Το πιο συνηθισμένο λάθος είναι το «Business Plan» που λέει π.χ. «τα έξοδα θα είναι 2.000 ευρώ το μήνα, σίγουρα θα πετύχουμε μεγαλύτερα έσοδα». Πώς, γιατί θα σας προτιμήσουν εσάς οι πελάτες; Τι ξεχωριστό τους προσφέρετε; Και αυτό το ξεχωριστό που θα τους προσφέρετε είναι διαθεσιμμένο να το πληρώσουν;

Ρωτήστε 100 υποψήφιους πελάτες για το προϊόν ή την υπηρεσία που σκέφτεστε να προσφέρετε και καταγράψτε προσεκτικά τις απαντήσεις. Και μην ξεχνάτε ότι το «ναι» σε μία ερώτηση ή σε ένα ερωτηματολόγιο δεν κοστίζει τίποτα!

Μην κοιτάτε μόνο τις επιχειρήσεις που πέτυχαν στο αντικείμενό σας. Προσπαθήστε να βρείτε στοιχεία για αυτές που απέτυχαν. Μην κοιτάτε τα «καφέ» που «πάνε σφαίρα». Προσπαθήστε να μιλήσετε με κάποιον από τους ιδιοκτήτες ενός μαγαζιού που αλλάζει συνέχεια χέρια αλλά δεν στεριώνει. Κι αν σκέφτεστε να αγοράσετε ένα franchise, ρωτήστε οπωσδήποτε για τα σημεία που έχασε η αλυσίδα.

Στο επιχειρηματικό σας ξεκίνημα η καινοτομία δεν είναι μονόδρομος, όπως οι περισσότεροι επίδοχοι επιχειρηματίες που προερχόμαστε από το χώρο των μεγάλων επιχειρήσεων πιστεύουμε. Η στρατηγική του χαμηλού κινδύνου είναι «Copyright = Copy it Right»: Αντιγράψτε σωστά την πετυχημένη συνταγή, μην προσπαθήσετε να εφεύρετε τον τροχό. Τουλάχιστον όχι στο ξεκίνημά σας!

Είναι πολύ μικρότερος ο κίνδυνος αν ανοίξετε την επιχείρησή σας «εκεί που υπάρχει η αγορά», παρά σε «ακαρτογράφητα νερά». Αυτό όμως δεν

σημαίνει ότι όποιος ανοίγει π.χ. μεζεδοπωλείο στη Σύρο θα πετύχει. Θα πρέπει να έχει κάνει σωστή έρευνα αγοράς, ώστε να προσφέρει το κατάλληλο προϊόν για τις απαιτήσεις της αγοράς, και βέβαια σε τιμή που η αγορά είναι διατεθειμένη να δεχτεί.

Αγαπητοί επίδοχοι επιχειρηματίες, πρέπει να βρείτε τι σας αρέσει, τι σας ταιριάζει και πώς θα καταφέρετε να βρείτε πελατεία. Βάλτε καλά στο μυαλό σας τις εξαιρετικά δυσοίωνα στατιστικές: 50% των νέων επιχειρήσεων πεθαίνουν σε 3 χρόνια και 70% σε 5 χρόνια. Δεν θέλετε η επιχείρησή σας να είναι μία από αυτές. Και ο συνηθέστερος λόγος αποτυχίας είναι η έλλειψη προετοιμασίας.

Έλλειψη προετοιμασίας όσον αφορά την προσέλκυση πελατών, λάθος προγραμματισμός όσον αφορά το χρόνο που θα πρέπει να διαθέσει ο επιχειρηματίας στην επιχείρηση και το σημαντικότερο έλλειψη κεφαλαίων!

«Η ανάπτυξη τρώει μετρητά». Αν θέλετε να είναι επιτυχημένο το επιχειρηματικό σας ξεκίνημα, κρατήστε λεφτά στην άκρη. Μην εξαντλήσετε τις δυνατότητες στο ξεκίνημα. Καταπολεμήστε το δαίμονα της υπερεπένδυσης. Η αγορά συγχωρεί μικρές ατέλειες. Η έλλειψη κεφαλαίων δεν συγχωρεί. Και μην ξεχνάτε: η προοπτική προσέλκυσης πελατείας είναι «μαραθώνιος», όχι «100άρη». Κρατήστε στην άκρη ένα σεβαστό ποσό για διαφημιστικές ενέργειες για τον πρώτο χρόνο λειτουργίας σας. Θα το χρειαστείτε! [SID:8582914]